

# スミッカ説における「信頼」の批判的検討

——日本自動車産業の下請関係において——

児 山 俊 行

## I. は じ め に

わが国の自動車産業における自動車メーカーと部品サプライヤーとの関係は、国内のみならず海外の経済研究や経営研究の興味深い対象となり、<sup>(1)</sup>数多くの研究成果が蓄積されてきている。特にわが国では、その両者の関係をかつては、マルクス経済学の観点から「収奪関係」と見なしたり、伝統的な日本文化の現れなどと言う見解が多かった。だが近年になり、事情が変化してきた。日本自動車産業の国際競争力が飛躍的に向上していくにつれ、下請となっている日本のサプライヤーの優秀性と重要性とが認識されてきたのである。そして、企業間関係に関する諸研究も進むにしたがい、自動車メーカーと部品サプライヤーとの「協調関係」の研究（また、それらをめぐる諸批判）が、国内のみならず海外でも盛んになってきた。

このような研究の一つがスミッカ説である。<sup>(2)</sup>そこでは、従来の理論的実証的研究の諸成果を十分に踏まえつつ、日本の社会学的要因も考察のスコープへの導入が試みられ、「平等主義的気風」や「信頼」といった要素

(1) 本稿で「自動車メーカー」とは「完成車メーカー」のことを指すものとし、また「下請」という用語は、断りのない限り一般的な意味で使用するため、特別な定義はしないことにする。但し、「部品サプライヤー」と述べる際、それは「一次下請」の部品サプライヤーを指すものとする。

(2) 本稿では、Smitka, M. J., *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*, NY, Colombia University Press, 1990. をスミッカ説とする。

が下請関係の形成と存立に大きく影響していると主張したのである。通例、日本で「下請」という用語が使われる時、往々にしてそこに何らかの日本社会の特性が反映させられている場合がある。その社会特性を下請関係の分析に導入することは（その是非も含めて）軽視できないであろう。その点、日本の下請関係の特性把握を、技術的側面・経済的側面のみならず、社会特性の側面も加え、それら各側面から統合的に行なう一つのアプローチとなっているスミッカの議論は興味深い。そこで、これを見山（1993）の中で取り上げ、若干の検討を加えてみた<sup>(3)</sup>。その際、彼の議論の意義は大いに認めつつも、いくつかの問題点を指摘した。だが、それらの点に関しては示唆する程度にとどまり、より突っ込んだ検討とはならなかった。

引き続き本稿では、スミッカ説自体の論理（中でも日本の社会特性に関連する可能性のある「信頼」の内容）をより深く批判的に検討するつもりである。そこから下請関係の解明、さらには企業ネットワーク論や中小企業研究に対しても、何らかの示唆を得たいと考えている。また、そういう意味で本稿は、見山（1993）の補完をなすものと言えよう。

## Ⅱ. スミッカ説の問題点

### Ⅱ.1 スミッカ説の概要<sup>(4)</sup>

まず彼は、日本の自動車メーカーが、その生産の多くを外部のサプライヤーへ下請に出している理由を分析している。直接的な契機は、主に急進的な労働組合の運動を鎮静化させるためであったとされる。ところが、その運動の根底には日本社会の「平等主義的気風」が要因として存在していた。そこで自動車メーカーは攻撃的な労働運動を回避するため、その気風に沿って企業内では極力、性別や学歴等の組合せの面で「同質的」労働力を雇用するようになる。だが、自動車生産全体としては多様な労働力を必

---

(3) 見山俊行、「スミッカ説に見る日本自動車産業の部品供給システムの特性」、『広島経済大学経済研究論集』、第16巻第1号、1993年6月。

(4) スミッカ説の概要に関しては、同上論文、189-202頁、参照。

要とするので、内部の「同質的」労働力だけでは完成車を製造できないため、「異質」な労働力を外部の低賃金労働に求めることになり下請が増加してゆく、とスミッカは主張する。さらには、外部中小企業が技術上の改善を継続的行なったことも下請を促進させたと見ているようである。つまり、それら「平等主義的気風」の存在と外部中小企業の技術的能力の利用が主な下請形成の要因になったとしている。<sup>(5)</sup>

次に彼は、自動車メーカーと部品サプライヤーとの「戦略的提携」に注目し、両者間の関係全体の「統治」（ガヴァナンス）がいかになされているかを解明しようとしている。両者の提携による利益は、生産ラインを別々に持ち合うことで「信用できるコミットメント」を構築し、その上でなされる継続的・協調的取引の反復（「反復的ゲーム戦略」）を通じて獲得されている。そして、このようなメカニズムは、双方の関係を「信頼」が「統治」することによって機会主義的行動等の「裏切り」もなく機能していると見る。この「信頼」は、継続的に大きな利得の期待できる相互依存関係を前提として、正確な情報を互いに交換し合い、取引上の規範を構築・遵守してゆくことによって形成されてくるものだとする。このような「信頼」の増大とともに双方の取引量（分野）は増加し、さらに相互依存関係の深まってゆくことが示されている。<sup>(6)</sup>

## II.2 スミッカ説の意義と問題点

彼の主張する議論は、確かに多くの有益な示唆が含まれている。中でも、下請形成における日本特有の社会的要因の影響と、「協調的」下請関係の安定的継続化に対する「信頼」の役割を明確にしようとする試みは、下請関係や中小企業研究に対して新たな視角——技術的要因や（経営）経済的要因の結びつきの中へ、日本社会の特性等の社会的要因を導入しゆく一つのアプローチ——を示したことは間違いないであろう。それはまた、既存の枠組では捉えきれない「ネットワーク」的な企業間関係を分析し、

(5) Smitka, M. J. (1990), pp. 2-3, 89-114.

(6) *Ibid.*, pp. 135-174.

その構築を模索する研究にとっても示唆的なものと思われる<sup>(7)</sup>。

しかし、そこに問題がないわけではない。それに関しては児山 (1993) でも若干は指摘した<sup>(8)</sup>。要するに、スミツカ説の問題点は次の事項にあるものと思われる。それは、両者間で共有していると言われるリスクの不均等性が存在しても両者の「協調関係」が成立するとすれば、「平等主義的気風」の作用による企業間の社会的不平等性と、「育成政策」における技術指導・経営指導の、どちらかと言えば一方通行的性格とが両者間の「信頼」にいかん作用するか、そして関係を「統治」する「信頼」の性質が、それぞれ不明確なことである。これらの問題点の重要性は、それらの検討を通じて、互いに「協調」「依存」し合いつつも、主として自動車メーカー側に取り引上のイニシアティブが保持されている (一方では、下請企業における経営上の「自律性」の相対的低次性)<sup>(9)</sup> のような両者間関係の特性を、より明らかにできる手掛かりになりうる、ということにある。そこで以下、①～③の問題点に焦点を当て、スミツカ説の持つ論理を検討してゆくつもりである。

#### ①両者間での共有リスクについての問題点

スミツカ説では、自動車メーカー側は部品サプライヤーに対して生産ラインを全てシフトし、その生産に専門化したサプライヤー側は、それが収益の主力・成長の源泉となるため、両者共に全ての取引を別の相手に転換することが困難となり、互いにリスクを共有する「信用できるコミットメント」を形成することが示されている<sup>(10)</sup>。だが一方で、そのような二者関係においては、共有されたリスクが不均等であることも示唆している。つまり、それは自動車メーカーにとって一つの部品サプライヤーは、コストのごく一部を占める者にしか過ぎないが、部品サプライヤーにとって自動車

(7) また中小企業の「効率性」「問題性」論の整理に対する示唆もあるだろう (拙稿：1993, 202-205頁, 参照)。

(8) 拙稿 (1993), 203-204, 205頁, 参照。

(9) Smitka, M. J. (1990), pp. 138-139, 142, 159.

(10) *Ibid.*, pp. 75-76, 135-136, 169, 174.

メーカーは、企業の存続を左右しかねない主要な顧客であるという事態の存在することを、スミッカも認めている<sup>(11)</sup>。

このように両者で共有するリスクが不均等であれば、両者間の経済的「力関係」に影響を及ぼさないと考えにくく、「信用できるコミットメント」の内容も一層の吟味が要求されよう。そして、そのような関係を「統治」する「信頼」の内容に関しても一層の検討が求められるだろう。但し、その不均等性についてはスミッカも認識していると思われるのだが、両者関係の「統治」について述べる際に、それは考察外に置かれている。この要素の考慮なしに、「信用できるコミットメント」「信頼」のより正確な内容を示すことはできないのではないか。

## ②「社会的格差」と「信頼」の関係についての問題点

スミッカは、「平等主義的気風」の作用によって、自動車メーカーと部品サプライヤー間で労働力構成が異なることを示唆している。その場合、サプライヤーの労働力はより低賃金とされるが、それは「搾取」によるものではなく、日本特有の「社会的地位」の格差に由来する「本来的」性格のものであると言っている<sup>(12)</sup>。そこには、両者間の経済的不平等性は認めつつも、下請企業での低賃金労働の存在は、決して自動車メーカーによるサプライヤーの「経済的支配」を意味していない、との見方が伏在していると考えられる。しかし、たとえこのような「経済的支配」がなかったとしても、自動車メーカーと外部中小企業における労働力間の「社会的地位」の格差という要素は、企業間関係の何らかの局面に対して、何らかの影響を与えるかもしれない。特に、関係全体を「統治」している「信頼」の内容に対して、分析上無視できない作用が及んでいる可能性がある（例えば、

(11) *Ibid.*, p. 140. / 但し、自動車メーカーも各部品サプライヤーから引き受ける全体的なリスクは、一サプライヤーに比して大きなものとなるかもしれない（青木昌彦、「疑似ツリー構造をつうじる革新的適応」、『季刊現代経済』、1984 SUMMER, 70-71頁、参照）。だが、本稿での「リスク」は、これらの二者関係に限定して論じている。

(12) Smitka, M. J. (1990), pp. 89-91, 97-108, 114.

「社会的地位」格差を背景とする「権威」の行使等)。ところが、スミッカが「信頼」の役割に言及する際、この「社会的格差」という要因は考察の中に全く入れられていない。これが第二の問題点である。

### ③「育成政策」と「信頼」の関係についての問題点

ある企業による他企業の「育成政策」は、両者間の関係に何らかの影響を及ぼすであろう。スミッカも「信頼」の役割を展開する中で、自動車メーカーの「育成政策」が部品サプライヤーの「能力」と最終製品のコスト・品質等を引き上げると共に、両者間の「信頼」を醸成してきたことを示唆している<sup>(13)</sup>。だが、ここでは、その「信頼」のより詳細な内容が問題となる。すなわち、生産能力に優位にあった「大企業」が、能力のより劣った「中小企業」を「育成」してきた歴史的経過に伴って醸成された「信頼」が、両者の「対等性」を前提としたものかどうか疑問が生じるからである。<sup>(14)</sup>そこで注目したいのは、日本において金属加工等の生産技術の水準が高くない時代から、部品サプライヤーの、なにかんづく基礎的「能力」を「だれが賦与してきたのか」という歴史的要素が、両者間の「信頼」の中身（特に、両者の「対等性」）に対して何らかの影響を及ぼしたのではないか、ということに関してであり、それは一考の価値があるものと思われる。

## Ⅲ. 問題点の検討

### Ⅲ.1 問題点①の検討

スミッカのいう、自動車メーカーと部品サプライヤー間の「信用できるコミットメント」においては、機会主義的行動をとれば双方の損失が予想されるため、両者は「協調」の方向への行動が促進される。しかしながら、前章で述べたごとき共有リスクが「不均等」な状況では、仮に自動車メー

(13) *Ibid.*, p. 78.

(14) 但し、その「育成政策」はどのような局面でも、「する側」と「される側」といった両者間での能力の優劣が固定化されているわけではない。当然、下請の部品サプライヤーが自動車メーカーに対して、何らかのアドバイスをすることもあろう (Cf., *ibid.*, p. 76.)

カー側の提示する基本的な取引枠組に関してのある要求が、自分の側にはほとんど損失をもたらさず、部品サプライヤーに対しては一定の損失を与えるものである時でさえ、その損失の程度や範囲がその要求をサプライヤー側が拒否する程の強いインセンティブとはならず、表面上は「協調関係」を維持したまま、その損失を甘受する場合もあろう。<sup>(15)</sup>つまり、自動車メーカーからの要求や提案を、サプライヤーが拒否（さらに取引関係の解消）した場合の損失（または利得）とそのまま受容した場合の損失（または利得）とを比較した場合、後者の損失の方がより小さい（利得の方がより大きい）ものである限り、彼は現行の取引減少（または関係解消）のリスクをより多く負うために、自動車メーカー側が要求を撤回する必要に迫られるよりも先に、自らそれを受容するケースが発生し易いと思われる。

また、そこから、自動車メーカーがサプライヤーに取引枠組上のいかなる要求をも受容させられる訳ではないこともわかる。さらに、「不均等」ながらもリスクを互いに共有し合っている状況では、取引関係自体が解消されれば自動車メーカー側も少なからず損失を受ける可能性がある。よって自動車メーカーからのその様な要求は、「協調」的取引関係解消に向かうサプライヤー側のインセンティブを、現実に関係解消に至らない程度に抑えたもの（取引関係の継続が経営上より有利である状況を生み出すもの）である限り、サプライヤーに受け入れられ易いと考えられる。

(15) 現実の上でのある限定的な局面では、これと逆のケースが起っているように見えることがあるかもしれない。例えば部品取引において、あるモデルの販売不振のために予定の部品生産量を受納できなかった場合、自動車メーカー側が残りの全部品を引き取る慣行がそれである。しかし、予定量以上場合は、部品単価を相応に下げて納入させるようにもなっている（このような部品取引の慣行に関しては、浅沼萬里、「調整と革新的適応のメカニズム—自動車産業における部品取引の構造」、伊丹・加護野・伊藤編著、『日本の企業システム第4巻—企業と市場』、有斐閣、1993年、53-66頁）。この場合、確かに不況時での部品生産のリスクは自動車メーカーが一方的に負っているが、それは、好況時に予定以上のリターンが彼に配分されるという取引慣行によって支えられている。そのためこの不況時の慣行は、取引枠組全体として見れば、自動車メーカーが一方的に損失を甘受している性質のものとは言い難い。

ただこのように、サプライヤー自らが何らかの損失を被るような、自動車メーカー側の要求をも受容するケースは、あくまで可能性の次元のものに過ぎず、両者の間で共有されるリスクが不均等だからといっても、実際にはこのような事態が発生していないこともあろう。そのため、これが現実の上で起こっていないとスミツカが認識していれば、彼の「信用できるコミットメント」の議論に対して、この共有リスクが「不均等」である問題を投げかける必要はないかもしれない。ところが彼は、決して経営上重要でないとは言えないような局面で、この種の事態が発生していたことを示唆している。<sup>(16)</sup>

よって、共有リスクの不均等性に由来する、自動車メーカー側の要求を（一定の範囲であるにせよ）サプライヤーが損失を被りながらも受容してしまう可能性も、スミツカの自動車メーカーと部品サプライヤーの間の「協調関係」の特性把握の中へ、織り込んでおかなければならなかったものと思われる。すなわち、このような場合でも両者間で「協調」を維持でき、特にサプライヤー側からの積極的貢献が減じないとすれば、その要因をさらに追求せねばならない。そして、両者間を「統治」という「信頼」の内容にも一層の検討が望まれるであろう。

---

(16) 例えばスミツカは、JIT方式の部品サプライヤーへの導入に際して、在庫コストが自動車メーカーから移転させられたことについて触れている。親企業を「信頼」しようと認めたため、部品サプライヤーは倉庫を建設し、小口の部品輸送に徐々に適応していったことが記されている（Smitka, M. J., 1990: p. 144f.）。

この取引枠組の場合（JIT方式にトラブルがないものとして）、自動車メーカー側は、在庫コストの低減、さらには競争力向上といった利得の増大のみが期待される。それに対して、JIT方式導入に伴う部品サプライヤーは、このコスト負担増が、後に期待される受注増大・安定化効果により相殺された上で利得が生じるかどうかは、自動車メーカー側よりも一層不明確である。互いに一定のリスクを共有している、これらの二者関係にJIT方式を導入する場合、上のように一方が損失を負いながら（その補償が不明確であり）他方は損失を免れている状況が起こりうるのは、根本的に、取引減少・解消の損失が、両者の企業経営に占める重要性に大きな差があることに由来すると考えるべきではなかろうか。



### Ⅲ.2 問題点②の検討

スミッカは実のところ、日本の企業内に存在する「平等主義的気風」という社会学的要因を分析に導入するに当たって、主に中根氏らの社会学や文化人類学の諸研究を援用している。<sup>(17)</sup>しかしながら、その成果の適用は同一企業内の職場に限定されているように思われる。より具体的に言えば、スミッカは中根氏らの研究から、「平等主義的気風」によって「社会的地位」の高い者が自動車メーカーの労働力を構成し、より低い者たちが外部の部品サプライヤーにおける（低賃金）労働力を構成していることを示唆している。だが、この両者間の「社会的地位」の相違（以下、「社会的格差」と呼ぶ）を、両者間の「信頼」についての議論では全く踏まえていないのである。

また、中でも彼の引用した中根氏の研究は、日本の「社会構造」全体を分析しようとしたものであり、ある一組織（企業）内だけにスコープを当

---

(17) Smitka, M. J. (1990), p. 104./スミッカが援用した中根氏の研究は、Nakane, C., *Japanese Society*, Berkeley, University of California Press, 1970. である。原書は、中根千枝、『タテ社会の人間関係』、講談社、1967年。

またスミッカは、なぜ「平等主義的気風」が戦後になって高揚したかという理由を明確には示していない。ただ戦前と戦後の労働者の違いについて、次のように見ていると考えられる。つまり、戦前は、「親方」のもとに熟練労働者が集められ、様々な企業から受注して作業しており、特定の企業に定着・所属することはなかった（Smitka, M. J., 1990: p. 59f.）。戦後は大量生産ラインの普及と共に半熟練労働者が増大し、彼らが特定の企業により長期的に定着するようになってきた（*Ibid.*, pp. 69-70.），というものである。

ところで中根氏によれば、日本社会では、自分にとって日常生活上、唯一重要な「場」へ常に集い合う人々の間には、その「場」での能力差や待遇差を（性別・学歴・勤続年数が同じであるほど）極力少なくしようという気持ちが起こってくるという（中根：1967, 26-94頁；Nakane, C., 1970: pp. 25-40.）。その主張を採用しているであろうスミッカの認識からすれば、定着した職場という「場」を共有し始めた戦後労働者たちは、戦前の労働者よりも「同僚」の待遇に強く関心を持つようになり、雇用不安のもとでありながら雇用を保証されている一部の労働者と同じ待遇を、労働運動を通じて要求したと考えられるかもしれない。

てたものではなく<sup>(18)</sup>、当然、組織（企業）間の関係にも考察は及んでいる<sup>(19)</sup>。スミッカが、中根氏の日本の「社会構造」への洞察を利用して一組織における「平等主義的気風」の影響を論ずるならば、さらに（氏の分析スコープを制約する理由が明示されていない限り）氏の研究成果を援用しつつ、日本の社会学的要因の組織間関係に対する作用にも考えをめぐらすべきだったのではないか。だが、スミッカは上述のとおり、何らかの但書もせず、その事柄を考慮していない<sup>(20)</sup>。

そこで、さらに中根氏の考察をふまえるならば、同一企業内に「平等主義的気風」として顕れるとされる日本の一定の社会学的要因が、自動車メーカーと部品サプライヤー双方の「信頼」に対して、いかなる作用を持つのかという問題を、次に考えてみよう。

さて、まず中根氏は、個人を社会の基本単位とする欧米の思考基盤とは異なり、日本社会は、「場」を共有する個々人の一体化した集団を社会の基本単位と見なす思考基盤を持つことを指摘している<sup>(21)</sup>。このような考えを

(18) 中根（1967）、10-24頁；Nakane, C. (1970), pp. 23-86. を参照。

(19) 特に、中根（1967）、96-135頁を参照。これに関しては、英訳書の方でも言及しているので、スミッカの知らなかったはずはなかろう（Nakane, C., 1970 : pp. 87-103.）。

(20) 確かに、中根（1967）、Nakane, C. (1970) の分析の中心は一集団内での成員間関係にあり、集団間関係については「タテ関係」の証拠として挙げられることが主であって（例えば、中根：1967, 167-169頁；また、Nakane, C.: 1970 では日本の自動車産業の下請関係が例として挙げられている：pp. 95ff.）、その動態まで突っ込んだ議論がなされてはいなかった。そのため、スミッカは二集団の間に「社会的格差」があることを示唆するにとどまったのかもしれない。だからといって、この要素を企業間関係分析の際に考慮しなかった正当な理由とはならないだろう。

ちなみに、集団間関係の動態に関しては後年、中根千枝、『タテ社会の力学』、講談社、1978年によって詳細に論じられている。また、集団外との関係についての分析は、中根千枝、『適応の条件－日本的連続の思考』、講談社、1972年でなされている。

(21) 中根（1967）の議論は、Nakane, C. (1970)、中根（1972）、および中根（1978）によって補完・展開されているものと思われる。そこで本稿では、これらを合わせて「中根説」として論じてゆく。

(22) 中根（1967）、26-67頁；Nakane, C. (1970), pp. 1-22；中根（1978）、12-51頁。

基盤に置く社会において、集団間で一つのクラスターを形成している場合、各集団の「<sup>(23)</sup>相対的な順位」としての「格付け」が「一流・二流・三流」という具合に、(集団規模や競争の結果等を背景とした) 集団の社会的地位の高低によってなされ、それぞれの間に「タテ関係」が設定されるという。<sup>(24)</sup>自動車メーカーと部品サプライヤーの関係もそれに当たるとされる。<sup>(25)</sup>

では、「格付け」が違い「タテ関係」にある集団間の調整は、どのようになされるものと中根氏には見られているのか。中根氏によれば、「タテ関係」にある成員の結びつきは「ルール」ではなく「エモーショナル」な要素によって支えられ、上位者の「保護」「温情」と下位者の「依存」「忠誠」の相互作用によって成立しているとする。<sup>(26)</sup>そして、その両者間の取り決めにおいては、上位者から下位者に対して圧力(「権威」)がかけられており、下位者が譲歩して上位者の意見を受容するのが「当然」だと迫られている。<sup>(27)</sup>言い換えれば、「タテ関係」で結ばれた「格付け」の異なる集団間の取り決めでは、上位者が下位者に対して「権威」を行使し、下位者がそれを受容せざるを得なくなるが、その取り決めの中に上位者による「温情」「保護」の要素の存在することが下位者の「依存」「忠誠」を引き出す要件になっていると言えるのではないだろうか。ただ、その際、「温情」や「保護」といった要素の性質は、上位者の下位者に対する主観的把握に

(23) これには4種類あるとしている。それには、①官庁のような制度的組織、②派閥で構成された政党のごとき、インフォーマルな内部組織によって成り立っている組織、③系列のように、独立集団が特定集団を頂点として、ゆるやかなタテ関係で連なり、一つのまとまりを形成しているクラスター、④連盟や協会といった名を冠している組織で、同種・同類集団としてのクラスター(中根:1978, 110-111頁)、が挙げられている。本稿では当然、③が議論の対象となろう。

(24) 同上書、111-113頁。また中根(1967)、105頁; Nakane, C. (1970), pp. 87-95. を参照。

(25) Nakane, C. (1970), p. 95f.

(26) 中根(1967)、138-140頁; Nakane, C. (1970), pp. 63-65.

(27) 中根(1978)、125-137頁。

基づくものであることが示唆されている。<sup>(28)</sup>

ところでスミッカは、収益増大への期待を持ちリスクを共有する自動車メーカーと部品サプライヤーが、個人レベルの人間関係を通して互いに情報を明示し合い規範を設定・遵守することによって、両者間に「信頼」を醸成し、互いの関係を「統治」してきたと主張するが、この議論ではスミッカも認識している日本特有の社会的要因（「社会的格差」）は考慮されていない。すなわち、そこには、この両者は互いに社会的には「対等」かつ「独立」した存在であるとの暗黙の前提が存在しているのではなからうか。そして、互いに（社会的に）「対等」かつ「独立」した集団間での継続的取引が、潜在的可能性として（経営）経済的に合理性の有するものである場合、スミッカのいう「信頼」は、社会的には「対等」かつ「独立」した人間関係を基礎とした情報交換や規範設定・遵守による経済活動上の「攪乱要因の排除」を通じて、両者の継続的取引を成立・維持させ、その持つ合理性を顕在化させる性質を示すものと解釈されよう。

しかし個人的人間関係を基礎としながらも、「社会的格差」を示しつつ一つのクラスターを形成する上の両者間には、中根氏の考察からすると、欧米流の（社会的な）「対等」「独立」関係とは性格を異なる「上下関係」が存在し、そのため両者は相互に「温情」と「忠誠」の交換、「権威」の行使・受容を行なう関係にあることになろう。そう考えてゆけば、スミッカ説において、その両者を「統治」しているとされる「信頼」の内容にも

(28) 中根 (1972), 137-141頁。／繰り返しになるが、その「権威」は常に下位者に受け入れられることを意味するのではない。上位者の下位者に対する「温情」から、下位者の意見を受容し、彼らの感情を害さないようにすることが上位者（リーダー）の要件でもあるとし（中根：1967, 140-156頁；Nakane, C., 1970: pp. 65-71），下位者の自衛意識から上位者の圧力を抑制する（但し，集団の序列それ自体を破壊することはないとされる）場合もあることを指摘している（中根：1978, 136-137頁）。例えば下位者において，同一の序列の者の待遇に「不平等」が存在する場合は「平等主義的気風」が作用し，下位者が上位者に対して待遇の「平等化」を強く迫ることも考えられよう。ただ，この種の事態の可能性は，スミッカも認識しているようである（Smitka, M. J., 1990: p. 172.）。

一層の吟味が要求される。そこでの「信頼」とは、互いに相手が「裏切り」をしないとの主観とされている。<sup>(29)</sup>だが、そのような「信頼」で「統治」された関係には、中根氏の洞察から見れば、次のような社会的規制が作用していると考えられるのではなかろうか。それは、「社会的地位」の上位者には、下位者を有利にする、もしくは不利にしない（と自らの主観・感情で判断した）行動をとること、そして下位者にはその上位者の行動を受容し、その意図に沿う（また、逆らわない）形で、上位者が有利になる（不利にならない）行動を起すことをそれぞれ双方に迫るというものである。

この社会学的要因がスミッカの主張している「信頼」関係に対して作用する可能性があるとするれば、その要因を考察に導入すべきだったのではないか。その作用は「信頼」醸成プロセスにおける個人的な相互交流や情報交換、規範の設定・遵守に対して、何らかの影響を（表面に顕れるかどうかは別としても）与えるものと思われる。そうであれば、それら情報交換等の各局面を一般的形式的な意味でのみ理解するのではなく、その中身を問題としなければならなくなるであろう。その際、例えば、意見表明や合意形成におけるイニシアティブの上位者による保持や下位者の意見表明（特に反論）の抑制、またそれによる上位者意見の譲歩なき実現の可能性などに注目すべきではないか。

また、スミッカのいう「信頼」が継続的取引に潜在するある合理性を顕在化させる役割を持つと解釈されうるならば、この議論をより一層精緻化するには、上のような社会学的要因による「信頼」への作用のみならず、作用する場合に顕在化しうる継続的取引の「合理性」の内容をも考慮すべきであったと思われる（但し、本稿では、ここに立ち入らない）。

---

(29) より詳細なスミッカの「信頼」の定義は、相手方の行動が当方の行動や利害に影響を与える（当方があるリスクの中に自己の身を置いている）状況において、相手方が当方の監督下でない領域で、当方にとって有益な（もしくは無害の）行動をとるであろうとの当方側の主観的な見込みであり、かつ結果としての行動を当方が適切と認めるものである、と考えられているようだ（Smitka, M. J., 1990: pp. 5, 135, 165, 202.／拙稿：1993, 196頁の脚注）。

### Ⅲ.3 問題点③の検討

スミッカによれば、自動車メーカーは協力会を介した「育成政策」により、単なる財務的人的支援のみならず、JIT方式や統計的工程管理、VA・VEを、「系列化」していた中小の部品サプライヤーに適用して彼らの生産能力を向上させ、常に彼らを継続的に主要な取引先にすると共に、双方間の「信頼」を強化させてきたという<sup>(30)</sup>。その場合、一定の生産能力に優れた前者が、より劣った後者を「育成」したという歴史的要素は、単に機会主義的行動等の「裏切り」がないという双方の主観（スミッカのいう「信頼」）を強めるばかりではないように思われる。というのも、特に自動車メーカーに「育成してもらった」「継続的に発注してもらった」側の部品サプライヤーの行動に対して、日本社会の特性に由来する何らかの社会的圧力がかかる可能性があるのではないかと考えられるからである。そこで、中根説から見れば、この歴史的要素はどのような作用を持つことになるのかを探ってみよう。

さて、中根氏の考察では、ある条件の下での「ものを与える」「ものを与えられる」行為によって両者間の関係に「義理」が発生し、与えられた側は与えられた方への「返却」を強制されるとする<sup>(31)</sup>。その際、ある条件とは、与えたものは与えられた側にとって「プラス」になり、第三者にも重要性が認識されるものであることや、「もののやりとり」によって初めて「義理」関係が設定されるが、もともとは両者は「同等」であったこと<sup>(32)</sup>、

(30) 註(13)を参照。／もちろん現実には、「系列化」やそれに伴う「育成政策」を自動車メーカーから受けずに、大量の部品取引を長期的に行なってきた中小の部品サプライヤーも存在するであろう。だが、ここでは、あくまでスミッカ説において「理念型」として捉えられている（「系列化」され、「育成」されてきた）中小のサプライヤーと自動車メーカーとの関係を考察対象としている。

(31) ここの両者は、個人間のみならず集団間の場合も想定されていると解釈できよう（中根：1972, 151頁を参照）。

(32) ここでの「両者が同等」という意味は、あらゆる意味で彼らが「同等」であることを示しているものではないと考えられる。あくまで、その両者には本来的に、一方がものを与える側であり、他方が受け取る側であるというような社会的義務や規範が存在していないという意味で、中根氏は「同等」という語を使ったのであろう（同上書, 151-153頁を参照）。

さらにはそのやりとりが彼ら二者間で完結することであると示されている。そして、その「返却」が困難であるほど、より大きい「義理」が生じるとされる<sup>(33)</sup>。つまり、二者間関係で何らかの社会的必然性もなしに、一方が他方に「利得」を与え、それが両者の間で完結した場合、それを受けた側は与えた側に利益をもたらすよう、もしくは損失を与えないように行動することを社会的に迫られることを中根氏は示唆しているであろう。

そこで、先の「育成政策」や継続的取引に対して、この中根氏の分析の光を当ててみると、それらはどのような作用を持つことになるのか。例えば、当初は独立していた中小の部品サプライヤーが、主要な取引を二社間に限定した「系列」に組み込まれ、「育成政策」によって技術的経済的に“強力な部品メーカー”に成長した企業の場合、その成長の根本原因が自動車メーカーによる「育成政策」と継続的取引にあるならば、「義理」がサプライヤー側に生じ、自動車メーカーから受けた「育成」や継続的取引による様々な「利得」の対価を「返却」するように社会的圧力が加えられることになる。またその際、「育成政策」や継続的取引の成長原因に占める比重が大きい程「義理」及びそれに伴う「返却」の圧力も大きくなるであろう。

この様な両者の関係が存在する場合、部品サプライヤー側は自動車メーカー側の利益増大に対して積極的に貢献することを促されるであろう。また、サプライヤー側に損失（もしくは利益の減少）が生じるような要求や提案が自動車メーカー側から出されたとしても、その損失の水準（または、それに伴う自動車メーカー側の利益）が、自動車メーカーから今までに受けた「利得」の「返却」分の一部（もしくは総和）に相当するものだと両者に認められるならば、サプライヤー側はその要求・提案をそのまま甘受するよう社会的に迫られる可能性も考えられる。

よって、自動車メーカーが部品サプライヤーに対して（取引それ自体ではなしに）取引の「継続化」や取引以外の「育成」を通して「利得」を与

(33) 同上書、148-158頁。

えてきた一連の行動それ自体が、自動車メーカー側の「裏切り」の疑いを減少させることによって両者間の「信頼」を強化し、部品サプライヤー側の協調的な行動を引き出すという、スミッカが示唆したような作用を持ったものと思われる。だがさらに、これら「育成政策」等には、中根氏の洞察からすれば、次のような作用があるものと考えられる。それは、自動車メーカーの与えてきた「利得」それ自体の量と質が、サプライヤー側の「裏切り」を抑制しつつ、自動車メーカーから出された提案の譲歩や積極的な貢献をも引き出すような社会的圧力を持っている、というものである。この種の社会学的要因の存在も、スミッカは両者を「統治」する「信頼」の分析において、考慮に入れるべきではなかったのか。

### Ⅲ.4 スミッカ説検討の総括

以上、三点からスミッカ説を批判的に検討してきた。その直接的な目的は、彼の論理自体に内在し、分析の必要がありながらなされなかった根本的な問題である、取引上のイニシアティブが自動車メーカー側に保持されている理由の一端を明らかにしていくことにあった。上の検討から、そこには(経営)経済的要因のみならず、日本社会の特性も大きく関わっている可能性のあることが浮かび上がってきた。しかし彼は、欧米流の思考を基礎としながら、自動車メーカーと部品サプライヤーをそれぞれ「独立」した「対等」な集団として両者の関係を分析しようとしたためか、共有するリスクの「不均等」に伴う両者間の「非対等」関係形成の可能性だけではなく、欧米型の「独立」や「自律」と異なる特性を示す(「平等主義的気風」以外の)日本の社会学的要因をも見落としたのではないだろうか。またそれは、日本の部品供給体制における「教訓」をアメリカ合衆国に生かすことを意図していたために、合衆国には存在しない社会学的な諸要素を故意に捨象したことによるのかもしれない。

(34) Smitka, M. J. (1990), pp. 198-202.

(35) 故に「平等主義的気風」に関しては、合衆国にも存在する要素として認識していたため(*Ibid.*, p. 199f.), それを日本の部品供給体制の特性把握において考察に入れてきたとも考えられる。



スミッカは自動車メーカーと部品サプライヤー間でのリスク共有の重要性は指摘したが、そのリスクの「不均等」については認めながらも考察に入れなかった。だが、この「不均等」の存在を分析に導入することによって、部品サプライヤーが、自動車メーカー側から出される一定の要求や提案をそのまま受容せざるを得ない経営環境に置かれる状況が議論上に顕在化するであろう。だが、その状況下でも彼らが自動車メーカーとの「協調関係」を保つのかという疑問が出てくる。その理由を説明するのに、次のような見解も出て来よう。それは、自動車メーカーからの要求や提案の受容によるサプライヤー側の経営上の自律性の減少<sup>(36)</sup>や経済的損失を補償するような、生産ラインの両者間での共有や自動車市場の安定的継続的な成長等を背景とした市場環境の不確実性の減少やそれに伴う営利の長期的安定的確保といった経営上のメリットが、協調関係の維持によって存在しているからである、というものである。

ただその場合、部品サプライヤーが最終的には自動車メーカー側の取引の基本的枠組に関する要求をそのまま受容するにしても、そのプロセス上で互いに譲歩を求める論争が活発に展開される可能性はないのだろうか。またその結果、特に自動車メーカーが譲歩するケースは起こりえないのか。共有リスクの「不均等」やサプライヤーの経営安定の保証等の（経営）経済的要因からだけでは、これらの疑問を明らかにしないであろう。

そこで、中根説の洞察を考慮に入れることによって、取引の基本的枠組の決定をめぐる両者間での活発な論争やそれによる自動車メーカー側の譲歩があまり見られない理由に対する一つの見方が導き出されうる。つまりそれは、次のような見方である。上位者は取り決め上のイニシアティブをとるが、下位者は反論を抑制され、それに積極的に合意することが求められる日本の社会学的特性からすれば、上位者の自動車メーカー側からの

(36) 両者はリスクを共有しているため、容易に部品取引の全てを他へ転換することが困難であるという意味では、互いに経営上のある一定の自律性をすでに減少させていると見ることもできよう。但し、ここで述べているサプライヤー側での経営上の自律性の減少は、その状況を所与のものとして論じている。

要求を下位者である部品サプライヤーがそのまま受け入れるのは、社会的に「不当」なものとは見なされにくい傾向がある。たとえ、その合意によってサプライヤー側が一時的に何らかの経済的損失を一方的に被ったとしても、上位者である彼のイニシアティブによる合意の内容が、その損失を何らかの形で補償する仕組みになっていれば、そのイニシアティブは自動車メーカー側の「温情」「保護」として、またサプライヤー側の損失の受容は「忠誠」の行動として解釈され、サプライヤー側の「裏切り」は抑制されるばかりでなく、自動車メーカーへの貢献のインセンティブも減じにくくなるかもしれない、というものである。

さらに、この事態は、社会学的には自動車メーカー側の継続的な大量取引や「育成政策」等によってサプライヤー側に生じた「義理」に対する「返却」の相当分としても見なされうるため、この観点からもサプライヤー側での経営「自律性」の減少や一方的不利益の甘受は「不当」なものとは認められ難くなる、という可能性も出て来よう。

以上、スミッカの論理に内在するも考慮されていない、様々な要因の作用する可能性を考えていけば、スミッカのいう「信頼」の内容では両者の「協調関係」を「統治」できないという結論を導くことにもなるのではないか。つまり、上のようなサプライヤー側での経営「自律性」の抑制や一方的な損失発生といった事態（言い換えれば、自動車メーカー側の意思のサプライヤーへの継続的安定的貫徹）を、双方は少なくとも「不当」と見なさない（または「正当」と見なす）ような何らかの要素が両者間を「統治」する「信頼」の中に存在していることを主張しなければ、（その主張自体の妥当性は別としても）スミッカの議論は不十分なものになるだろう。

#### IV. 中小企業研究へのインプリケーション

1. 自動車メーカーと中小の部品サプライヤーの両者がリスクを共有しているとすれば、確かにそれは相互間での「協調」の積極的インセンティブになりうるが、その共有リスクは「不均等」である。その「不均等」

を反映したプロセスや内容を持つ取り決めが存在する場合、サプライヤー側の自動車メーカー側への積極的な協調・貢献が安定的継続的なされるインセンティブを減じさせない（経営）経済的要因の存在する可能性が指摘できるのではないか。さらに日本の社会特性からも、一定領域における取り決めにおける両者間の論争の顕在化が抑制されている状況が考えられるかもしれない。

2. 我が国の中小企業研究において、日本の下請関係を中小企業「問題性」の現われと見るか、それとも「効率性」の現われとして捉えるのかと議論されたこともあるが、すぐさまその関係全体に対して評価を下すことは難しいように思われる。スミッカ説の検討でも見たように、自動車メーカーと中小の部品サプライヤー間の「協調関係」において、例えば、リスキの共有やその「不均等」の存在から、互いの立場に経営上のメリットやデメリットが生じ、社会的にはそれらのデメリットが「不当」なものだとみなされない場合もあるかもしれない。ゆえに、日本の下請関係は、双方の経済的「問題」と「効率」の側面、それと社会的「正当性」との関連等の様々な次元から評価されるべき関係のように思われる。であるにもかかわらず、その関係を一概に中小企業の「問題性」「効率性」の表われと評価するのは、適当なことだとは思われない。より精確な下請関係の特性把握には、日本の社会特性等も考慮に含めた複眼的な視角から、この企業間関係の各局面でのより一層の分析が必要となろう。
3. 中小企業等による「企業ネットワーク」の特性把握や展望において、企業間の「協調関係」維持に対する「信頼」の重要性が往々にして指摘されている。ただその場合、「企業ネットワーク」が存在する「社会」での特性が企業間の「信頼」にどのような作用を持つのかを（たとえ考察の結果、何らの作用も持たなかったとしても）考慮に入れるべきではないかと思われる。
4. 但し、社会学的要因を考察に導入する際には、かなりの慎重を要する。と言うのは、ある企業間関係に一定の社会学的要因が作用しているとし

ても、その要因が一義的に企業間関係の特性を規定しているわけではなく、技術的経済的諸要因との連関によって形成されているものと思われるからである。そこから、ある社会特性が企業経営の特性を規定するという「文化主義」的観点からの把握は回避されなければならないことが明確になろう。例えば、先の検討で下位者の上位者に対する反論の抑制についての言及があったが、それはあくまで（サプライヤー側の）企業営利の維持が前提となっている。企業間関係の分析に社会学的要因を導入する場合、少なくとも企業営利の（増大と言わないまでも）維持を支える経済的諸条件を考察のスコープから捨象しないように留意すべきであらう。